

# 2023年产房养猪工作总结(精选5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 产房养猪工作总结篇一

2022年，我们按照标准化生猪项目建设标准和原则，狠抓管理、资金和措施的到位，确保了进度和质量。

1、严格按照项目要求组织施工。依照标准化生猪养殖场的建设要求布局牧场栏舍位置和场内的管理、生产、排污三大功能区，设计了科学的猪群结构，在建设生产设施、附属用房、附属工程、仪器设备中着重突出了养殖标准化化、排泄物处理生态利用化、防疫规范化，使得整个建设符合项目计划要求。

在项目实施过程中，我们根据生产需要扩大了猪舍建筑面积、排污管道、水电建设、养殖设备和公母猪引种等建设内容，因实际需要将干粪堆放场改为固液分离机械、将田间贮液池改为塑管灌溉，以满足项目整体的有效运作。

2、严格按照科学工艺组织生产。本项目完全采用三元杂交良种配套的自繁自养技术和全进全出的养殖生产工艺，选用全价饲料饲喂仔猪、配合饲料喂养商品猪，大量使用青绿饲料以提高产品品质；主要养殖设备选用定位、产仔、保育、肥育设施规格配套；污物处理选择雨污分流、固液分离、沼气净化与三沼综合利用、就地消纳的农牧结合利用型工艺；同时建设防疫消毒设施，按照规模化猪场免疫程序落实重大动物疫病的强制免疫和常规免疫，接受政府免疫监测、检疫监督和投入品监督管理，确保项目高标准运行。

4、按规定做好项目管理。在发改、农业部门的统一领导下，我们依托市畜牧兽医局的技术支持，能按照项目的要求，努力做到项目管理措施到位：一是本项目有市发改、农业局组织管理和市畜牧兽医局具体指导，二是本项目及时接受了市财政、环保及当地政府监督指导，三是按照公司经营模式建立了财务制度和项目建设专账制度，四是认真接受发改、财政、农业等部门检查指导，规范了项目管理、推动了项目的进度、提升了工程质量。

## 主要成绩

在政府重视、领导关心下，我们经过近一年的努力，基本完成项目的建设任务，虽然去年以来猪价大幅度下跌直接影响了生猪生产的经济效益，但正因为有了此项目，才改善了生产条件、改变了生产方式、减少了疫病发生机会，产生明显的经济、社会、生态效益。

1、经济效益良好。我们采取边建设、边生产的方式，提早引进种猪组织生产，本项目实施期间本场已经出栏商品猪xxxx头，销售收入已达xxxx多万元，目前场内尚存栏生猪xxxx头(其中能繁母猪xx头、公猪x头、仔猪xxxx)思想汇报专题肉猪xxxx头)，估计年内还可上市生猪xxxx头以上，生猪出栏超过项目预定的出栏指标，在项目实施年猪价下跌的情况下，尚可取得近xx万元的生产利润，经济效益显著。

2、社会效益明显。对解决畜牧业发展缓慢、解决农村剩余就业人口、缓解发展生产与环境保护矛盾等问题有明显的社会效益，特别是实施标准化生产和设施先进的沼气资源综合循环利用型生态养殖模式，对推动畜牧业适养区标准化、生态化生猪发展，增加农民收入、保障猪肉供应有良好的示范作用。

3、生态效益显著。围绕标准化养殖组织建设与生产，采取农牧结合、资源循环利用的模式，在有效解决畜牧业生产排泄

物污染问题的同时，利用沼气处理设施开展“三沼”综合利用，对发展农村生物能源、发展有机农业有着突显的生态效益，可助推本地水稻、蔬菜基地有机化生产发展。

## 产房养猪工作总结篇二

### 一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。分析客户的同时，必须建立自己的客户群。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

### 二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户

对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

### 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力，再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较

好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、20\_\_年的计划。

我的数据跟同部门的同事的数据差距很大，她半年的销售额是万多，回款是多，而我只有万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我今年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在明年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 产房养猪工作总结篇三

山西农业大学信息学院

班 级 动医本091

姓名 赵佳慧

学号 2009153025

指导教师 牛瑞燕

职称 副教授

我和班里几名同学于20xx年5月8日，到晋城阳城健奥种猪场实习。这是我第一次来养殖场，我们将在这里和技术员和饲养员一起工作、生活。猪场的霍总和场长很热情地接待我们，而且给我们讲了很多前届大学实习生在这里吃苦耐劳的经历和所闻所学，让我们更深刻地认识到实践的重要性。刚到猪场时对周围的环境感到陌生，生活方式都大有不同。通过自己在猪场里的所见所闻以及和猪场员工的沟通和交流，我们对猪场的情况才有所了解。这是个规模化的养殖场，猪场实行封闭式管理，进入猪场要对人员和物品进行消毒，这些都是基本要做的外出必须经场长批准。

负责猪场管理的一个大叔说，主要猪种为大白猪、长白猪和杜洛克，根据种猪场的养殖程序，猪场分为配种房、产房、保育舍、育肥舍和种猪舍。经场长安排，我和一个女孩首先在种猪舍开始我的暑假实习。

## 产房养猪工作总结篇四

在科主任、护理部的领导下依据二甲医院的相关要求，坚持全心全意为患者服务，确保产妇及新生儿安全的工作宗旨。住院环境的改善、优质护理的开展为服产妇及新生儿提供了更舒适的住院环境，也让我们工作起来更加舒心有热情，产妇的满意度明显提高，母乳喂养成功率也有所提高。

工作模式的改变：我们实行全程陪护，注意心理支持和产前、产时、产后的健康宣教，提供更为人性化的服务。全年未发

生护理投诉。

20xx年12月1日——20xx年11月30日总分娩人次502人。自然分娩317人。剖宫产185人次率xx%□会阴侧切缝合134人，中引接生人，催产素引产94人，会阴护理317人次，待产观察723人次，新生儿窒息复苏2人，复苏成功率100%，新生儿沐浴抚触514人次。于今年3月我院产科门诊正式成立。王超霞和柳海云轮转上门诊，完成了门诊产前孕期健康宣教内容的制作张贴，产前检查1600余人次，孕妇学校讲课32次，产后访视127人次，健康教育指导1000余人。

1. 患者安全及专科培训方面：本年度我科组织学习12次，院里组织学习12次，5.12护士节三基知识竞赛获一等奖。参加省级专家培训学习新生儿窒息复苏操作全通过。制定各项安全工作制度流程、个人区域负责，落实到人，完善各项登记制度。

2. 每周两次检查急救物品和药物，处于完好备用状态，积极完成及配合危重病人的抢救。根据等级医院评审要求，做好药品管理工作。

3. 院感工作：产房格局符合院感标准，安装了涮手池和感应水龙头、配备了防护眼罩、进行了职业暴露知识学习，严格无菌技术操作，保证消毒灭菌质量。通过护理部和院感主任的每次检查督导，我科对检查时所存在的问题及时反馈、整改、完善。本年度产房未发生院感事件。

4. 绩效考核：在护理部的指导下，根据年初制定的绩效考核方案，根据产房的工作特点，根据接收病人次数和接生人次和洗澡人次，夜班等工作量和质量能力等合理分配，能体现多劳多得，优劳优得。

1. 管理上存在老好人思想，护士长年龄偏大，思维不新颖。

2. 对助产士的专业理论知识和操作技能及与产妇及家属的沟通，对抗职业压力、构建优秀团队等方面的需要加强和探索。
3. 院感工作常抓不懈，并在20xx年的基础上有所改进。
4. 细节方面的工作，优化流程，方便病人。尽职更应精致。
5. 夜班存在安全隐患。

## 产房养猪工作总结篇五

- 1 工作成绩 上半年收治产妇 501 人，其中剖宫产 326 例，顺产 175 例，无痛分娩 2 例，新生儿 508 人，新生儿沐浴 986 人次，新生儿足筛查 506 例，听力筛查 506 例，引产 156 例，抢救危重病人 8 例。
- 2 认真落实各项规章制度 护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类人员岗位责任制和 护理工作制度 坚持产妇和新生儿和用药等的查对制度坚持床头交接 班制度。
- 3 加强医德医风建设 继续落实护士行为规范， 在日常工作中落实护士文明用语掌握医患 沟通技巧，对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者方能上岗。
- 4 提高护理人员业务素质 对在职人员进行三基培训和产科的专科培训， 每周学习一次并每月 组织考试一次，平时不定期进行提问， 在护理部组织的考试中产房 工作人员多次取得好成绩。严格实习生带教。
- 6 加强抢救物品和药品的管理 急救物品进行“五定”管理，仪器专人负责，定期保养，每天交接 班人员检查一次，做好记录，每周专管人员进行全面检查一次，护士 长每周检查，随时抽查，保证了急救物品始终处于应急状态。



7 存在问题：个别护士素质不高，无菌观念不强，实践技能较差，产房护理人员不足上通宵夜班存在安全隐患，护士长参与排夜班存在部分管理不到位。